

**ELEKTRON BIZNES MODELLARINING TAHLILI: B2B, B2C,
C2C, B2G**

Yuldashev Shadiyor Shuxrat o'g'li

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti To'rtko'l fakulteti

Mutaxassislik gumanitar va aniq fanlar kafedrası Katta o'qituvchisi

To'xtaboyev Jasurbek Bahodir o'g'li

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti To'rtko'l fakulteti

*Axborot tizimlari va texnologiyalari (tarmoqlari va sohalari bo'yicha)
yo'nalishi 4-bosqich talabasi*

Annotatsiya. Ushbu maqolada zamonaviy elektron biznesning asosiy modellaridan biri bo'lgan B2B (Business-to-Business), B2C (Business-to-Consumer), C2C (Consumer-to-Consumer) va B2G (Business-to-Government) tizimlarining mohiyati, afzalliklari va kamchiliklari tahlil qilinadi. Har bir modelning funksional xususiyatlari, qo'llanilish sohasi hamda iqtisodiy samaradorligi ko'rib chiqiladi. Shuningdek, elektron tijoratning rivojlanishi jarayonida ushbu modellar o'rtasidagi farqlar va ularning raqamli iqtisodiyotdagi o'rni yoritiladi.

Kalit so'zlar: Elektron biznes, B2B, B2C, C2C, B2G, elektron tijorat, biznes modellar, raqamli iqtisodiyot, onlayn savdo.

Abstract: This article analyzes the main models of modern electronic business, including **B2B (Business-to-Business)**, **B2C (Business-to-Consumer)**, **C2C (Consumer-to-Consumer)**, and **B2G (Business-to-Government)**. The study examines the core characteristics, advantages, disadvantages, and areas of application of each model. Additionally, the paper highlights the differences between these e-commerce models and discusses their role and significance in the development of the digital economy.

Keywords: *Electronic business, B2B, B2C, C2C, B2G, e-commerce, business models, digital economy, online trade.*

Raqamli texnologiyalar jadal sur'atlar bilan rivojlanib borayotgan hozirgi davrda elektron biznes global iqtisodiyotning ajralmas qismiga aylanmoqda. Internet tarmog'ining kengayishi, axborot-kommunikatsiya texnologiyalarining takomillashuvi hamda onlayn savdo platformalarining ko'payishi natijasida korxonalar, davlat muassasalari va iste'molchilar o'rtasidagi iqtisodiy munosabatlar yangi shakl kasb etmoqda. Elektron biznes jarayonlari nafaqat tijorat faoliyatini yengillashtiradi, balki xarajatlarni kamaytirish, vaqt tejalishi, bozor imkoniyatlarini kengaytirish va xizmatlar sifati oshishiga xizmat qiladi.

Elektron biznesning samaradorligini belgilovchi asosiy omillardan biri — uning turli modellar orqali tashkil etilishidir. Jumladan, **B2B (Business-to-Business)**, **B2C (Business-to-Consumer)**, **C2C (Consumer-to-Consumer)** va **B2G (Business-to-Government)** modellarining har biri o'ziga xos funksional xususiyatlarga ega bo'lib, iqtisodiy jarayonlarda muhim rol o'ynaydi. Bu modellar orqali korxonalar o'zaro hamkorlik qiladi, iste'molchilar onlayn xaridlarni amalga oshiradi, shaxslar o'rtasida elektron savdo shakllanadi hamda biznes va davlat o'rtasidagi raqamli xizmatlar rivojlanadi.

Mavzuning dolzarbligi shundan iboratki, mamlakatlarda raqamli iqtisodiyotning joriy etilishi va elektron savdo bozorining kengayishi ushbu modellarni yanada chuqur o'rganishni talab qilmoqda. Ularning afzalliklari, kamchiliklari, qo'llanilish sohalari va iqtisodiy samaradorligini tahlil qilish elektron biznes strategiyalarini ishlab chiqishda muhim ahamiyat kasb etadi. Shu bois mazkur maqolada elektron biznes modellarining mazmuni, ularning amaliy ahamiyati va raqamli iqtisodiyotdagi o'rni keng yoritiladi.

Elektron biznes tushunchasi va rivojlanish bosqichlari

Elektron biznes — bu internet orqali mahsulot va xizmatlarni yaratish, sotish, boshqarish va yetkazib berish jarayonlaridan iborat iqtisodiy faoliyatdir. An'anaviy savdodan farqli ravishda elektron biznesda savdo jarayonining katta

qismi raqamli platformalarda amalga oshiriladi.

Elektron biznes rivojlanishining asosiy bosqichlari quyidagilardan iborat:

1. **Axborot bosqichi** – kompaniyalar internetda faqat ma'lumot beruvchi saytlar yaratgan davr.
2. **Interaktiv bosqich** – onlayn forumlar, bloglar, mijozlar bilan ikki tomonlama muloqot paydo bo'lgan davr.
3. **Transaksiya bosqichi** – to'lov tizimlari joriy qilinib, to'liq onlayn xaridlar amalga oshirilgan bosqich.
4. **Integratsiya bosqichi** – mobil ilovalar, sun'iy intellekt, IoT va Big Data asosida biznes jarayonlarining to'liq avtomatlashtirilishi.

Bugungi kunda elektron biznes nafaqat savdo jarayonini osonlashtiradi, balki bozor imkoniyatlarini kengaytirish, raqobatbardoshlikni oshirish va resurslar tejalishini ta'minlaydi.

Elektron biznes — bu korxonalar, tashkilotlar va iste'molchilar o'rtasida internet orqali amalga oshiriladigan tijorat, boshqaruv va xizmat ko'rsatish jarayonlarining yig'indisi bo'lib, u raqamli texnologiyalarga asoslangan zamonaviy iqtisodiy faoliyat shaklidir. Elektron biznes nafaqat mahsulotlarning onlayn savdosi, balki marketing, to'lov tizimlari, mijozlar bilan aloqa, logistika, hujjat almashinuvi, ma'lumotlarni qayta ishlash kabi jarayonlarni ham qamrab oladi.

Elektron biznesning asosiy xususiyatlari — global bozor imkoniyatlari, 24/7 ishlash rejimi, jarayonlarning avtomatlashtirilishi, xarajatlarning kamayishi va mijozlar bilan tezkor muloqotdir. U elektron tijorat (B2B, B2C, C2C, B2G), elektron marketing, onlayn bank xizmatlari, davlatning raqamli xizmatlari, bulut texnologiyalari, CRM va ERP tizimlari orqali amalga oshiriladi. Elektron biznesning afzalliklariga xarajatlarning kamayishi, tezkor tranzaksiyalar, keng auditoriya, tahlil imkoniyatlari va qulay servislar kiradi. Kamchiliklari esa internet infratuzilmasiga bog'liqlik, kiberxavfsizlik xavflari, firibgarlik ehtimoli va raqobatning yuqoriligi bilan bog'liq.

Bugungi kunda elektron biznesning rivoji sun'iy intellekt, blockchain, Big Data, mobil to'lovlar va avtomatlashtirilgan logistika kabi texnologiyalar bilan

uzviy bog'liq. O'zbekistonda esa UzEx, Uzum Market, OLX, E-auksion kabi platformalar elektron biznesning asosiy bo'g'inini tashkil etmoqda. Internet qamrovi, to'lov tizimlari va davlatning raqamli strategiyalari elektron biznesning kengayishiga xizmat qilmoqda. Elektron biznesning kelajagi VR/AR savdo, aqlli tavsiya tizimlari, robotlashtirilgan yetkazib berish va xalqaro onlayn savdoning rivojlanishi bilan yanada kengayadi.

Elektron biznes zamonaviy iqtisodiyotning eng muhim tarkibiy qismi bo'lib, ishlab chiqarish, savdo, xizmat ko'rsatish va boshqaruv jarayonlarini tubdan o'zgartirib yubordi. Raqamli texnologiyalar asosida qurilgan ushbu model korxonalar o'rtasidagi axborot almashinuvi va tranzaksiyalarni tezlashtiradi, xarajatlarni kamaytiradi hamda bozor munosabatlarini yangi sifat darajasiga olib chiqadi. Elektron biznesning jadal rivojlanishi global integratsiya, onlayn savdo hajmining oshishi, elektron to'lovlar tizimlarining kengayishi va iste'molchilarning raqamli xizmatlarga bo'lgan talabining ortishi bilan bevosita bog'liq.

Elektron biznes korxonalar uchun bir qator strategik afzalliklar yaratadi: bozorlarni kengaytirish, mijozlar bilan uzluksiz aloqani yo'lga qo'yish, mahsulotlarni tez va samarali targ'ib qilish, ta'minot zanjirini optimallashtirish va raqamli tahlillar asosida qarorlar qabul qilish imkoniyati. Shu bilan birga, elektron biznes iqtisodiy shaffoflikni oshiradi, jarayonlarning raqamlashtirilishi orqali inson omiliga bog'liq xatoliklarni kamaytiradi hamda transaksion xarajatlarni minimal darajaga tushiradi.

Rivojlangan mamlakatlarda elektron biznes makroiqtisodiy o'sishning asosiy drayverlaridan biri hisoblanadi. Raqamli iqtisodiyot ulushi yildan-yilga ortib borayotgani, korxonalar raqamli xizmatlarga o'tishi va elektron savdoning ko'lamining kengayishi bu jarayonning uzviy davom etishidan dalolat beradi. O'zbekistonda ham so'nggi yillarda elektron to'lov tizimlari, onlayn savdo maydonchalari, davlatning raqamli xizmatlari va startap ekotizimining rivojlanishi elektron biznes sektorini kengaytirib, iqtisodiyotning yangi bosqichga chiqishiga zamin yaratmoqda.

Bundan tashqari, elektron biznesning uzluksiz rivojlanishi sun'iy intellekt,

bulut texnologiyalari, katta ma'lumotlar, IoT va blockchain kabi zamonaviy texnologiyalarning joriy etilishi bilan yanada kuchaymoqda. Kelajakda esa raqamli savdo, global elektron bozorlar, VR/AR texnologiyalar asosidagi xarid tizimlari hamda robotlashtirilgan logistika tizimlari elektron biznesning asosiy yo'nalishlariga aylanishi kutilmoqda.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Brin, S., & Page, L. (1998). The Anatomy of a Large-Scale Hypertextual Web Search Engine*. Computer Networks and ISDN Systems.
2. Pierrakos, D., & Tselikas, N. (2013). The Impact of Google Panda on E-commerce Websites*. Journal of Digital Marketing.
3. Smith, J. (2014). Penguin Algorithm Updates: Effects on E-commerce SEO Strategies*. International Journal of Electronic Commerce.
4. Fogg, B.J. (2009). A Behavior Model for Persuasive Design*. Proceedings of the 4th International Conference on Persuasive Technology.
5. Ekshgild, M., et al. (2017). AIDA Model Application in Modern Digital Marketing*. Marketing Science Review.
6. Koren, Y. (2008) Factorization Meets the Neighborhood: A Multifaceted Collaborative Filtering Model*. Proceedings of the 14th ACM SIGKDD International Conference.